

Sichelstiel, Gerhard; Söllner, Fritz:

"Gleich und gleich gesellt sich gern" - ökonomische Ansätze zur Partnerwahl

<i>Zuerst erschienen in:</i>	Perspektiven der Wirtschaftspolitik / Verein für Socialpolitik - Berlin : de Gruyter. - 5 (2004), 3, p. 249-270.
<i>Erstveröffentlichung:</i>	2004-07-13
<i>ISSN (online):</i>	1468-2516
<i>ISSN (print):</i>	1465-6493
<i>DOI:</i>	10.1111/1468-2516.00152
<i>Alternative DOI:</i>	10.1111/j.1468-2516.2004.00152.x
<i>[Zuletzt gesehen:</i>	2019-12-09]

„Im Rahmen der hochschulweiten Open-Access-Strategie für die Zweitveröffentlichung identifiziert durch die Universitätsbibliothek Ilmenau.“

“Within the academic Open Access Strategy identified for deposition by Ilmenau University Library.”

„Dieser Beitrag ist mit Zustimmung des Rechteinhabers aufgrund einer (DFG-geförderten) Allianz- bzw. Nationallizenz frei zugänglich.“

„This publication is with permission of the rights owner freely accessible due to an Alliance licence and a national licence (funded by the DFG, German Research Foundation) respectively.“



„Gleich und gleich gesellt sich gern“ – ökonomische Ansätze zur Partnerwahl

Gerhard Sichelstiel und Fritz Söllner*

Technische Universität Ilmenau

1. Einleitung

Sucht man bei der Partnerwahl eher nach einem Lebens- bzw. Ehepartner, der einem selbst ähnlich ist, oder legt man Wert auf Kontraste? Man könnte geneigt sein, den Sinn dieser Frage zu bezweifeln: Die Partnerwahl ist eigentlich gar keine richtige Wahl, sondern, so die weit verbreitete Vorstellung, das Ergebnis von Liebe, Schicksal und Glück: Es sei das blinde Walten dieser Kräfte, das Menschen miteinander verbinde; manchmal führe es dazu, dass sich Partner ähneln, und manchmal dazu, dass sehr verschiedene Menschen einander finden. Es sei eben weitgehend Zufall, ob sich in einer Beziehung „gleich und gleich gern gesellt“ oder „Gegensätze anziehen“.

Es mag deshalb überraschen, dass sich durchaus Regelmäßigkeiten bei der Partnerwahl feststellen lassen – ja mehr noch, dass gerade eine so „nüchterne“ Disziplin wie die Ökonomie einiges zur Erklärung dieser Regelmäßigkeiten beitragen kann. Im folgenden wollen wir uns ausführlich mit den Leistungen der Ökonomie auf diesem speziellen Gebiet beschäftigen und die ökonomische Analyse der Partnerwahl diskutieren. Zunächst wird unter Bezugnahme auf empirische Untersuchungen verdeutlicht, dass die erste der beiden genannten Redewendungen eher zutrifft als die zweite (Abschnitt 2). Anschließend werden verschiedene ökonomische Erklärungsansätze skizziert: Neben dem familienökonomischen Ansatz Beckers (Abschnitt 3) und dem austauschtheoretischen Ansatz (Abschnitt 4), welche sich explizit auf Partnerschaft bzw. Ehe beziehen, sollen auch die Theorie des subjektiven Erwartungsnutzens (Abschnitt 5) und die Transaktionskostentheorie (Abschnitt 6) auf die Frage nach der Ähnlichkeit bzw. Unähnlichkeit in Partnerschaften angewendet werden. Dabei wird sich (wieder einmal) zeigen, dass die ökonomische Methode – also die Analyse von Entscheidungen als Optimierung von Zielfunktionen (insbesondere als Maximierung von

*Wir danken einem anonymen Gutachter für seine konstruktiven Anmerkungen.

Nutzenfunktionen) unter Nebenbedingungen – auch erfolgreich auf Entscheidungen angewandt werden kann, die mit der Ökonomie im üblichen Sinn wenig zu tun haben.

2. Grundlegende empirische Sachverhalte

Zwischen (Ehe-)Partnern besteht – wie empirische Untersuchungen zeigen – eine signifikant hohe Ähnlichkeit hinsichtlich Alter, sozialer Herkunft, psychischer Merkmale und physischer Attraktivität.

Hinsichtlich des Alters herrscht beispielsweise die Vorstellung, dass der Mann etwas älter als die Frau sein sollte.¹ Jäckel (1980, S. 12 ff.) zeigt anhand von Statistiken zu Eheschließungen und -scheidungen in Deutschland, dass Ehen, in denen der Mann entweder jünger oder beträchtlich älter als die Frau ist, scheidungsanfälliger sind. Eine Übereinstimmung hinsichtlich des Alters wirkt sich also nicht nur auf das Zustandekommen, sondern auch auf den Erfolg einer Ehe positiv aus.

Die Frage, welcher sozialen Schicht der Partner zugehört, spielt ebenfalls eine wichtige Rolle bei der Partnerwahl. Die Ehezufriedenheit² ist tendenziell um so höher, je größer die Übereinstimmung hinsichtlich des Bildungsniveaus ist.³ Besonders aufschlussreich sind die Untersuchungen von Wirth (2000), die die Heiratsmuster der westdeutschen Geburtenkohorten von 1918 bis 1965 untersucht hat. Die Ergebnisse von Wirth widerlegen die sogenannte Entstrukturierungsthese von Schulze (1993), derzufolge in Westdeutschland eine soziale Annäherung zwischen den Angehörigen verschiedener Bildungsgruppen stattgefunden habe. Vielmehr besteht nach Wirth vor allem bei Akademikern und bei Hauptschulabsolventen ohne berufliche Ausbildung eine starke Neigung, Partner mit dem gleichen formalen Bildungsabschluss zu heiraten.⁴

Im Hinblick auf die psychischen Merkmale, welche sich z.B. durch sogenannte Persönlichkeitstests erfassen lassen, kann man ebenfalls eine Ähnlichkeit zwischen Ehepartnern (und Partnern im allgemeinen) feststellen: Partner ähneln sich in den verschiedensten Persönlichkeitsmerkmalen mehr als zufällig ausgewählte Personen.⁵ Besonders hoch ist die Ähnlichkeit bei Partnern, die mit ihrer Beziehung zufrieden sind.⁶ Eine Ähnlichkeit zwischen

1. Vgl. Noelle/Neumann (1965, S. 59), Pfeil (1968a, S. 64), Pohl (1973, S. 83 f.) und Ho (1986).

2. Unter Ehezufriedenheit versteht man die „subjektiv erklärte Zufriedenheit mit der Ehe“ (Hicks/Platt 1970, S. 554).

3. Vgl. Kirkpatrick (1937), Blood/Wolfe (1960, S. 226), Scanzoni (1968) und Ho (1986).

4. Vgl. hierzu auch Blossfeld/Timm (1997).

5. Vgl. Preston et al. (1952), Kirkpatrick/Hobart (1954), Kerckhoff/Davis (1962), Byrne/Blaylock (1963), Levinger/Breedlove (1966), Murstein (1967), Centers (1975), Murstein (1986) und Ho (1986).

6. Vgl. Preston et al. (1952), Kotlar (1965) und Pickford/Signori/Rempel (1966).

„Gleich und gleich gesellt sich gern“

Partnern kann man nicht zuletzt auch hinsichtlich der physischen Attraktivität beobachten (vgl. Murstein 1976).

Neben der hohen Ähnlichkeit zwischen Partnern lässt sich auch eine Ähnlichkeit der Partnerpräferenzen von Frauen und Männern empirisch belegen.⁷ Dennoch gibt es hier auch Unterschiede: Männer legen mehr Wert auf das Aussehen ihrer Partnerin als auf deren sozialen Status, Frauen hingegen ist der soziale Status ihres Partners wichtiger als dessen Aussehen.⁸ Eng damit zusammen hängt die Tatsache, dass Frauen ältere Männer und Männer jüngere Frauen bevorzugen (vgl. Riggio/Woll 1984).

Buss et al. (2001) haben die Frage untersucht, wie sich die Partnerpräferenzen in den USA in den vergangenen Jahrzehnten entwickelt haben. Sie stützten sich dabei auf Befragungen von Studentinnen und Studenten verschiedener Universitäten der USA, die 1939 (vgl. Hill 1945), 1956 (vgl. McGinnis 1958), 1967 (vgl. Hudson/Henze 1969), 1977 (vgl. Hoyt/Hudson 1981), von 1984 bis 1985 (vgl. Buss et al. 2001) und 1996 (vgl. Buss et al. 2001) durchgeführt wurden. Die Teilnehmer dieser Befragungen gaben zu 18 vorgegebenen Partnereigenschaften jeweils an, welchen Stellenwert sie diesen beimessen (von „unverzichtbar“ bis „irrelevant“). Dadurch, dass bei allen genannten Untersuchungen dieselbe – von Hill (1945) entwickelte – Liste von Eigenschaften verwendet wurde, ist eine Vergleichbarkeit und damit eine Herausarbeitung von Entwicklungstendenzen möglich. Buss et al. (2001) kommen u.a. zu folgenden Ergebnissen:

- Die Partnereigenschaften „zuverlässiger Charakter“ und „emotionale Stabilität/Reife“ besaßen bei allen Befragungen und bei beiden Geschlechtern einen sehr hohen Stellenwert; die Eigenschaften „gegenseitige Anziehungskraft und Liebe“ sowie „Ausbildung und Intelligenz“ haben bei beiden Geschlechtern an Bedeutung gewonnen und bei den Befragungen von 1984/85 und 1996 lag die „gegenseitige Anziehungskraft und Liebe“ bei Frauen und Männern an erster Stelle.
- Die Männer legten bei allen Befragungen mehr Wert auf „gutes Aussehen“, „gute Gesundheit“ sowie das Merkmal „gute Köchin und Haushälterin“ als es Frauen für die entsprechenden Kategorien taten. Die Eigenschaft „gutes Aussehen“, welche 1939, 1956 und 1967 für Frauen eine sehr geringe Bedeutung besaß, hat jedoch in den letzten Jahrzehnten vor allem bei Frauen an Bedeutung gewonnen und die Eigenschaft „gute Köchin (bzw. Koch) und Haushälterin (bzw. Haushälter)“, welche für Frauen bei allen Befragungen eine geringe Bedeutung besaß, hat bei den Männern in den vergangenen Jahrzehnten stark an Bedeutung verloren.

7. Vgl. Riggio/Woll (1984), Buss (1988) und Buss et al. (2001).

8. Vgl. Buss/Barnes (1986), Woll (1986), Sieverding (1988), Buss (1989) und Buss et al. (2001).

- Die Frauen legten bei allen Befragungen mehr Wert auf „Ehrgeiz und Fleiß“ und „gute finanzielle Perspektiven“ als es die Männer taten. Die Partnereigenschaft „Ehrgeiz und Fleiß“ besaß jedoch 1996 für Frauen nicht mehr den hohen Stellenwert, den sie 1939 und 1956 hatte, und die Partnereigenschaft „gute finanzielle Perspektiven“ war 1996 für Männer nicht mehr so unbedeutend wie in den Befragungen von 1939 bis 1985.

Zusammenfassend kann man sagen, dass es nach Buss et al. (2001) im Hinblick auf die Partnerpräferenzen auch 1996 noch Unterschiede zwischen Männern und Frauen gab (Männer legten mehr Wert auf „gutes Aussehen“ und „gute Gesundheit“, Frauen hingegen mehr Wert auf „Ehrgeiz und Fleiß“ sowie „gute finanzielle Perspektiven“), dass jedoch insgesamt eine sehr hohe Übereinstimmung festzustellen ist und in den letzten Jahrzehnten eine Angleichung der Partnerpräferenzen stattgefunden hat. Die Untersuchungen von Buss et al. (2001) lassen insofern eine zunehmende Homogenität zwischen (Ehe-)Partnern erwarten.

Gibt es für den offenbar in der Realität herrschenden hohen Grad an Ähnlichkeit zwischen Ehe- und Lebenspartnern eine ökonomische Erklärung? Dieser Frage wollen wir im folgenden nachgehen.

3. Der familienökonomische Ansatz von Gary S. Becker

Gary S. Becker, von dem das bis heute wohl bekannteste familienökonomische Modell stammt, betrachtet Ehe und Partnerschaft als eine recht prosaische Angelegenheit – als Ergebnis eines ökonomischen Nutzenkalküls.⁹ Grundlegend für seine „new home economics“ (und alle anderen hier vorgestellten ökonomischen Ansätze) ist die Theorie des rationalen Handelns, derzufolge sich individuelles Handeln stets als Nutzenmaximierung interpretieren lässt. Der Nutzenbegriff kann dabei sehr weit gefasst werden und neben dem materiellen Wohlstand auch nicht-materielle Dimensionen des individuellen Wohlergehens (z.B. Gesundheit, soziale Wertschätzung, Identität etc.) und sogar das Wohlergehen anderer Personen (z.B. von Familienangehörigen und Freunden) umfassen. Auch die Partnerwahl kann deshalb mittels des Nutzenbegriffs beschrieben und analysiert werden. So gehen nach Meinung von Becker zwei Personen nur dann eine Lebensgemeinschaft miteinander ein, wenn beide erwarten, dadurch ihren Nutzen zu vergrößern. Außerdem versucht jede Person, den bestmöglichen Partner zu finden, d.h. denjenigen Partner, der den höchsten Nutzenzuwachs gegenüber einem

9. Eine ausführliche Diskussion des Modells Beckers findet man z.B. bei Meyer (1987) oder Ben-Porath (1982).

„Gleich und gleich gesellt sich gern“

Leben als Single verspricht.¹⁰ Dabei kommt der Nutzenzuwachs gegenüber dem Single-Dasein dadurch zustande, dass in der Lebensgemeinschaft Güter (z.B. Kinder, Fürsorge, Zuneigung, ein gemütliches Heim, Speisen etc.) produziert werden, die in einem Single-Haushalt nicht oder nicht so effizient hergestellt werden können (Becker 1973).

Eine effizientere Produktion wird in Lebensgemeinschaften vor allem durch Arbeitsteilung erreicht, indem sich Frau und Mann auf bestimmte Fertigkeiten spezialisieren. Eine mögliche Form der Arbeitsteilung besteht gemäß Becker (1973; 1981) darin, dass sich ein Partner für Hausarbeit und der andere für Erwerbsarbeit entscheidet und jeder in entsprechendes Humankapital investiert. Bei der heute vielfach zu beobachtenden Erwerbstätigkeit beider Partner liegt nach Becker (1985) ebenfalls eine derartige Arbeitsteilung vor, wenn ein Partner die Hausarbeit erledigt und sich infolgedessen weniger auf die berufliche Karriere konzentriert als der andere Partner.

Die Güterproduktion in einer Lebensgemeinschaft erfolgt aber – und dies wird bei der Diskussion von Beckers Ansatz oft übersehen – nicht immer arbeitsteilig, sondern manchmal auch in der Weise, dass beide Partner als Team zusammenarbeiten und Güter produzieren, die keiner der beiden ohne den anderen herstellen könnte oder die gemeinsam kostengünstiger hergestellt werden können. Man denke z.B. an die wechselseitige Zuneigung füreinander, gemeinsame Freizeitgestaltungsmöglichkeiten oder die Kindererziehung. Auch aus der Produktion derartiger Güter – und nicht nur aus der Arbeitsteilung zwischen Frau und Mann – resultiert nach Becker ein Nutzengewinn.

Während der Aspekt der effizienteren Produktion durch Arbeitsteilung dafür spricht, dass Personen mit unterschiedlichen Fähigkeiten und Potenzialen eine Partnerschaft eingehen, deutet der Aspekt des Nutzenzuwachses durch produktive Teamarbeit darauf hin, dass es für eine Partnerschaft vorteilhaft ist, wenn beide Partner ähnliche Persönlichkeitsmerkmale und Wertvorstellungen besitzen.

Becker (1973; 1982, S. 240 f.) unterscheidet zwischen Merkmalen der Partner, die sich positiv auf den Gewinn aus der Lebensgemeinschaft auswirken, wenn sie bei Frau und Mann unterschiedlich ausgeprägt sind, und Merkmalen, die dann positiv wirken, wenn sie ähnliche Ausprägungen besitzen. Eine ähnliche Ausprägung bewertet Becker positiv hinsichtlich Intelligenz, Größe, Hautfarbe, Alter, Erziehung, sozialer Herkunft oder Religion

10. Die Kosten der Partnersuche sollen hier – ebenso wie bei Becker (1973; 1974) – außer acht gelassen werden. In der Realität spielt bei der Partnerwahl natürlich nicht nur der Nutzengewinn durch die Partnerschaft eine Rolle, sondern auch die Frage, mit welchen potenziellen Partnern man Kontakt bzw. die Gelegenheit zur Kontaktaufnahme hat (vgl. Katz/Hill 1958; Oppenheimer 1988; Blau 1994; Blossfeld/Timm 1997; Wirth 2000, S. 46 ff.). Die Möglichkeit der Kontaktaufnahme besteht vor allem bei räumlicher Nähe, ähnlichem Beruf und ähnlichen Hobbies. Schon unter dem Gesichtspunkt der Kosten der Partnersuche kann man insofern eine gewisse Homogenität bei (Ehe-) Partnern erwarten.

(Becker 1973, S. 17), negativ jedoch ausschließlich hinsichtlich des potenziellen Erwerbseinkommens. Partner mit unterschiedlichem potenziellen Erwerbseinkommen erzielen nach Becker (1973; 1982) einen größeren Wohlfahrtsgewinn durch die Partnerschaft als Partner mit gleichem Einkommenspotenzial. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass nach Becker eine Ähnlichkeit zwischen Partnern in allen Eigenschaften mit Ausnahme des Einkommenspotenzials zu erwarten ist (Becker 1982, S. 227).

Diese Aussage muss man jedoch unter anderem aus den beiden folgenden Gründen etwas relativieren:

- Die Aussage Beckers, nur im Falle des Einkommenspotenzials wirke sich eine Heterogenität der Partner positiv auf den erzielbaren Wohlfahrtsgewinn aus, ist fragwürdig (vgl. auch Meyer 1979). Beispielsweise können auch innerhalb des Bereichs der Hausarbeit durch Arbeitsteilung Spezialisierungsgewinne auftreten; so wirken sich etwa bestimmte technische Fertigkeiten oder die Fähigkeit des Kochens bestimmter Gerichte dann positiv auf die Partnerschaft aus, wenn sie bei den beiden Partnern unterschiedlich ausgeprägt sind.
- Becker (1982, S. 248) selbst beobachtet bei einer Untersuchung von Ehepaaren eine positive Korrelation hinsichtlich der Lohnraten, was im Widerspruch zu seinen theoretischen Überlegungen steht. Wirth (2000, S. 40 ff.) liefert eine plausible Erklärung für diesen Sachverhalt: Zwischen Schulbildung und Einkommenspotenzial (bzw. Lohnraten) besteht eine positive Korrelation; dies führt dazu, dass eine Ähnlichkeit hinsichtlich der Schulbildung (was nach Becker durchaus zu erwarten ist) einhergeht mit einer Ähnlichkeit hinsichtlich des Einkommenspotenzials.

Diese beiden Einwände betreffen allerdings nicht Beckers Grundmodell der Haushaltsproduktion, sondern lediglich spezielle Ausgestaltungen dieses Grundmodells, wie z.B. Beckers (1981; 1985) Annahme, nur einer der beiden Partner würde der Hausarbeit nachgehen. Gerade an dieser Annahme entzündet sich auch eine Kritik, die Becker vorwirft, die traditionelle Form der Arbeitsteilung zwischen Frau und Mann, bei der die Frau die Hausarbeit erledigt und der Mann der Erwerbsarbeit nachgeht, zu rechtfertigen. In der heutigen Gesellschaft, in der einerseits die Hausarbeit an Bedeutung verloren hat und andererseits Frauen ein höheres Einkommenspotenzial als noch vor einigen Jahren besitzen, gibt es in der Tat (neben der traditionellen Arbeitsteilung) auch andere Formen der effizienten Arbeitsteilung und Haushaltsproduktion.¹¹ Doch lassen sich diese bei Berücksichtigung der geänderten Rahmenbedingungen ohne weiteres aus Beckers Grundmodell ableiten.

Die Generalität des Ansatzes von Becker zeigt sich nicht zuletzt daran, dass mit seiner Hilfe beispielsweise auch die zunehmenden Scheidungsraten in

11. Man denke z.B. an die Teilung der Hausarbeit bei Lebensgemeinschaften, in denen beide Partner – möglicherweise in Teilzeit – erwerbstätig sind.

„Gleich und gleich gesellt sich gern“

unserer Gesellschaft erklärt werden können: Die Hausarbeit spielt heutzutage eine weit geringere Rolle, da technische Geräte (wie z.B. die Waschmaschine) die Hausarbeit erleichtern und in zunehmendem Maße ein Outsourcing von (früheren) Haushaltsaktivitäten – einhergehend mit einem Produktivitätszuwachs – erfolgt (z.B. im Bereich der Produktion von Lebensmitteln oder Textilien, der Kinderbetreuung und der Reinigung der Wohnung). Früher war es für Singles schwieriger als heute, Erwerbstätigkeit und Hausarbeit in Einklang zu bringen; das Zusammenleben mit einer anderen Person (oder mehreren anderen Personen) war deshalb für die beteiligten Personen mit einem relativ großen Nutzenzuwachs verbunden, da hier durch Arbeitsteilung ein Produktivitätszuwachs erzielt werden konnte. Der Nutzen von Singles hat also zugenommen und der Nutzenzuwachs aus Partnerschaften abgenommen. Der Anreiz, eine Partnerschaft einzugehen, ist deshalb gesunken und die Bereitschaft, eine Partnerschaft aufzulösen, gestiegen. Dieser Effekt wird verstärkt durch die zunehmende Individualisierung der Gesellschaft.

4. Der austauschtheoretische Ansatz

Bei der oben skizzierten „new home economics“ Beckers steht die Idee der Haushaltsproduktion im Vordergrund: Becker betrachtet Lebensgemeinschaften als einen Produktionsbetrieb, in dem sogenannte Haushaltsgüter (wie z.B. Kinder) produziert werden. Aber bei einer Lebensgemeinschaft werden nicht lediglich Produktionsfaktoren kombiniert, sondern es schließen sich zwei Personen zusammen, von denen jede eigene Ziele und Wertvorstellungen hat, nach denen sie ihr Handeln ausrichtet. Die sich hieraus ergebende Problematik wird vom austauschtheoretischen Ansatz thematisiert.

Als Austauschtheorien bezeichnet man nach Nye (1979) diejenigen Spezialisierungen der Theorie rationalen Handelns, die sich mit Austauschbeziehungen (Arbeitsmarktbeziehungen, Freundschaftsbeziehungen etc.) zwischen Individuen beschäftigen. Austauschtheorien stellen soziale Interaktionen in den Mittelpunkt der Analyse.¹² Diese Interaktionen erfolgen nach dem Prinzip „Geben und Nehmen“. Bei Partnerschaften handelt es sich um eine spezielle Form einer Austauschbeziehung – die sich aber aus Sicht der Austauschtheorien nicht grundsätzlich von z.B. den Interaktionen am Arbeitsmarkt unterscheidet.

In einer Partnerschaft bringen Frau und Mann jeweils Ressourcen (z.B. bestimmte Fähigkeiten, Hingabe, Zeit, Geld etc.) ein. Voraussetzung für das Zustandekommen der Partnerschaft ist, dass sich der Ressourceneinsatz für beide „lohnt“.

12. Vgl. Blau (1964; 1994), Thibaut/Kelley (1959) und Homans (1968).

Der Partnerwahlprozess wird in austauschtheoretischen Arbeiten beschrieben als Eingrenzung der Menge potenzieller Partner auf den bestmöglichen.¹³ Der von einer Person wahrgenommene Partnerpool ist vorstrukturiert durch die räumliche Nähe und die sozialen Kreise, in der sie verkehrt.¹⁴ Innerhalb dieses vorstrukturierten Pools werden Personen bevorzugt, die der gleichen (oder einer ähnlichen) Schicht angehören und ähnliche Wertorientierungen und soziale Einstellungen besitzen. Diese Personen versprechen als Partner eine höhere „Belohnung“ als andere Personen, da deren ähnliche Wertvorstellungen das eigene Weltbild stützen.¹⁵

Hinsichtlich der sozialen Hierarchie kann man davon ausgehen, dass Menschen sich eher nach „oben“ als nach „unten“ orientieren.¹⁶ Der Austauschcharakter einer Partnerschaft führt jedoch zu einer Ressourcenähnlichkeit der Partner (vgl. Edwards 1969). Dies schließt zwar nicht aus, dass die Partner unterschiedlichen sozialen Status besitzen, erfordert aber in diesem Falle, dass diejenige Person mit dem höheren sozialen Status (bzw. dem höheren Einkommenspotenzial) durch andere Ressourcen des Partners (z.B. Attraktivität, Einfühlungsvermögen etc.) belohnt wird.

Mit dem austauschtheoretischen Ansatz lassen sich sowohl die empirisch feststellbaren Ähnlichkeiten zwischen Partnern als auch Unähnlichkeiten hinsichtlich bestimmter Eigenschaften erklären: Tendenziell ist eine Ähnlichkeit der Partner hinsichtlich ihrer Wertvorstellungen sowie eine Gleichwertigkeit der von den Partnern in die Lebensgemeinschaft eingebrachten Ressourcen zu erwarten (vgl. z.B. Murstein 1986).

Dies bedeutet nicht, dass die Partner sich in allen Persönlichkeitsmerkmalen ähnlich sind. Vielmehr kann es durchaus zweckmäßig sein, wenn ein Partner hinsichtlich eines Persönlichkeitsmerkmals gegenüber einem anderen überlegen ist, der andere Partner jedoch Vorzüge hinsichtlich eines anderen Merkmals aufweist. Man denke beispielsweise an eine Beziehung zwischen einer attraktiven, jungen Frau und einem angesehenen, reichen Mann (oder vice versa). Die These der Gleichwertigkeit der Ressourcen bezieht sich also auf die Gesamtheit der in die Partnerschaft eingebrachten Ressourcen und nicht auf die Ausprägungen einzelner Persönlichkeitsmerkmale.

Eine Integration des austauschtheoretischen Ansatzes in das familienökonomische Modell Beckers kann dadurch erfolgen, dass man die von Frau und Mann in eine Lebensgemeinschaft eingebrachten Ressourcen als Produktionsfaktoren für die Herstellung von sogenannten Haushaltsgütern (Kinder, Zuneigung, gemeinsame Freizeitgestaltung, gemütliches Heim, Geborgenheit etc.) ansieht und entsprechend ihres Beitrags zur Güterproduktion und der Nutzenstiftung durch die produzierten Güter bewertet. Tendenziell ist dann

13. Vgl. Stroebe (1987), Oppenheimer (1988), Frey/Eichenberger (1996) und Wirth (2000, S. 43 f.).

14. Vgl. Winch (1958) und Kerckhoff/Davis (1962).

15. Vgl. Stroebe (1987) und Mikula/Stroebe (1991).

16. Vgl. Homans (1968) und Wirth (2000).

eine Gleichwertigkeit der von Frau und Mann eingebrachten Ressourcen zu erwarten.

5. Die Theorie des subjektiven Erwartungsnutzens

Grundlegend für den ökonomischen Ansatz ist es, dass Handlungsalternativen nach ihren Konsequenzen bewertet werden und die Entscheidungen der Individuen sich auf diese Bewertungen stützen – wobei allerdings meist beträchtliche Unsicherheit in bezug auf die Konsequenzen herrscht.

Die in der Ökonomie vorherrschende Theorie zur Bewertung von Alternativen bei Entscheidungen unter Unsicherheit ist die sogenannte Theorie des subjektiven Erwartungsnutzens (englisch: Subjective Expected Utility Theory, kurz: SEU-Theorie). Gemäß der SEU-Theorie, die auf Neumann/Morgenstern (1944) zurückgeht und von Savage (1972) axiomatisch begründet wurde, zieht eine Person eine Entscheidungsalternative genau dann gegenüber einer anderen vor, wenn der subjektive Erwartungswert des individuellen Nutzens (der subjektive Erwartungsnutzen) bei dieser Alternative höher ist.¹⁷ Eine objektive Bewertung der Entscheidungsalternativen ist in der Regel nicht möglich, da die Bewertung möglicher Handlungsalternativen und die Abschätzung der entsprechenden Wahrscheinlichkeiten von den Überzeugungen der handelnden Person abhängt. Der Entscheidungsträger selbst muss also abschätzen, welche Konsequenzen eine Entscheidung haben kann und wie wahrscheinlich diese Konsequenzen sind.

Gerade bei der Partnerwahl bestehen ganz erhebliche Unsicherheiten – sowohl hinsichtlich der Frage, welche Veränderungen sich durch eine Partnerschaft für den Lebensrhythmus, die berufliche Zukunft, die sozialen Kontakte und das subjektive Wohlbefinden ergeben, als auch hinsichtlich der Frage, wie lange die Partnerschaft andauern wird und ob Kinder aus dieser Partnerschaft hervorgehen werden. Diese Unsicherheiten lassen sich verringern, indem man sich ein möglichst genaues Bild von seinem potenziellen Partner, von dessen Charakter, dessen Vorlieben, dessen sozialer und finanzieller Situation sowie dessen Gefühlen und Emotionen, macht.

Aber nicht nur die Entscheidung für das Eingehen einer Partnerschaft, sondern auch die Entscheidung dagegen ist mit Unsicherheiten behaftet: Für die betreffende Person ist es beispielsweise schwer abzuschätzen, wie groß die Chancen sind, einen gleichwertigen oder noch geeigneteren Partner zu finden.

Der SEU-Theorie zufolge entscheidet man sich dann für eine Partnerschaft mit einer bestimmten Person, wenn diese Entscheidung mit einem höheren subjektiven Erwartungsnutzen verbunden ist als die Entscheidung gegen die

17. Die SEU-Theorie ist keineswegs unumstritten. Kritik wurde u.a. von Ellsberg (1961) in dem sog. Ellsberg-Paradoxon geäußert. Dies hat zu Modifikationen der SEU-Theorie, z.B. durch Schmeidler (1989), geführt.

Partnerschaft. Der Chance eines Nutzengewinns aus der Beziehung steht das Risiko eines Scheiterns der Beziehung gegenüber. Jeder, der einen Partner sucht, sollte seine Entscheidung für oder gegen die Partnerschaft mit einer bestimmten Person also davon abhängig machen, welchen Nutzenvorteil diese Partnerschaft gegenüber einem Leben als Single oder einem Leben mit einem anderen Partner verspricht und wie wahrscheinlich die Realisierung dieses Nutzenvorteils ist.

In dem familienökonomischen Modell Beckers wird lediglich die Höhe des möglichen Nutzenzuwachses gegenüber einem Leben als Single thematisiert, nicht aber die Wahrscheinlichkeit der tatsächlichen Realisierung. Gemäß der SEU-Theorie ist dagegen das Risiko eines Scheiterns der Beziehung bei der Entscheidung für oder gegen eine Partnerschaft zu berücksichtigen. Dieses Risiko kann nicht objektiv, sondern nur subjektiv erfasst werden; maßgebend für die individuelle Entscheidung ist es also, wie die betreffende Person dieses Risiko einschätzt. Es ist zu erwarten, dass dieses Risiko um so geringer eingeschätzt wird,

- je ähnlicher sich die Partner hinsichtlich ihrer Interessen und Neigungen sind und
- je höher die Übereinstimmungen der Rollenvorstellungen der Partner sind.

Frau und Mann haben nämlich bestimmte Vorstellungen hinsichtlich der Rollen, die sie in der Partnerschaft einnehmen. Gegenstand der Rollenvorstellungen können dabei die Sexualbeziehung, die gemeinsame Freizeitgestaltung, die Aufteilung der Hausarbeit oder die finanzielle Absicherung, aber auch der Umgang mit Freunden und Bekannten, das Verhältnis zu den eigenen Kindern und der berufliche Erfolg sein (vgl. Jäckel 1980, S. 68). Auf lange Sicht werden nur jene Paarbeziehungen erfolgreich sein, bei denen eine weitgehende Übereinstimmung hinsichtlich der Rollenvorstellungen gegeben ist. Die Rollenvorstellungen, die Frau und Mann in die Partnerschaft einbringen, weisen ceteris paribus eine relativ hohe Übereinstimmung auf, wenn die Partner sich hinsichtlich soziokultureller Merkmale (z.B. Alter, Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Schicht bzw. einem bestimmten sozialen Milieu) ähnlich sind.¹⁸

Mit Hilfe von SEU-Theorie lässt sich also die Ähnlichkeit von Partnern im Hinblick auf soziokulturelle Merkmale erklären, da hierdurch Erwartungssicherheit hinsichtlich des Verhaltens des Partners gewährleistet wird. Aber auch im Hinblick auf die Interessen und Neigungen der Partner lässt die SEU-Theorie eine große Ähnlichkeit in Partnerschaften vermuten: Nur eine tatsächliche (und nicht vorgespielte) Ähnlichkeit der Interessen gewährleistet, dass die Partnerschaft für beide auf Dauer von Nutzen ist. Der

18. Zur Abhängigkeit der Ausprägung partnerschaftlicher Rollenvorstellungen von der Schichtzugehörigkeit siehe z.B. Dunn (1960), Pfeil (1968b), Mowrer (1969), Caesar (1972, S. 40 ff.) und Jäckel (1980, S. 89).

„Gleich und gleich gesellt sich gern“

SEU-Theorie zufolge kann man deshalb insgesamt eine hohe Ähnlichkeit zwischen den Partnern erwarten.

6. Der transaktionskostentheoretische Ansatz

6.1 Transaktionskosten und Quasi-Renten

Die sogenannte Transaktionskostentheorie wurde ursprünglich für Unternehmen entwickelt; sie stellt vor allem marktliche und nichtmarktliche Formen der Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten einander gegenüber und vergleicht diese hinsichtlich ihrer *Transaktionskosten* – wobei (im Unterschied zur traditionellen Mikroökonomie) auch Konflikte und Abstimmungsprozesse innerhalb der Unternehmen thematisiert werden.¹⁹

Transaktionskosten entstehen bei allen Transaktionen von Gütern oder Leistungen dafür, dass eine Übereinkunft zwischen den beteiligten Personen erzielt und durchgesetzt werden muss. Transaktionskosten fallen sowohl bei Aktivitäten auf dem Markt als auch bei der Koordination der Aktivitäten innerhalb einer Unternehmung an. Bei der Transaktionskostentheorie geht man davon aus, dass das Verhalten der an einer Übereinkunft beteiligten Personen durch eingeschränkte Rationalität und Opportunismus gekennzeichnet ist; dies bedeutet insbesondere, dass die betreffenden Personen dem jeweiligen Verhandlungspartner nicht alle Informationen offenlegen, um auf diese Weise die Verhandlungssituation zu ihren Gunsten zu beeinflussen.

Eine Thematik, die in der Transaktionskostenökonomie eine wichtige Rolle spielt, ist die Abschöpfung von Quasi-Renten. Man stelle sich beispielsweise vor, dass das Unternehmen A von dem Unternehmen B den Auftrag erhält, eine Produktionsanlage zu bauen. Wenn das Unternehmen B diese Produktionsanlage nach Fertigstellung nicht zu dem vereinbarten Preis erwirbt, kann das Unternehmen A die Anlage nur zu einem sehr viel niedrigeren Preis anderweitig verkaufen – wenn überhaupt. Den Unterschied zwischen dem vereinbarten Preis und der besten alternativen Nutzung der Produktionsanlage bezeichnet man als Quasi-Rente. In dem vorliegenden Fall besteht die Gefahr, dass das Unternehmen A von dem Unternehmen B seiner Quasi-Rente beraubt wird. Eine vollständige Absicherung gegen eine solche Abschöpfung von Quasi-Renten können auch langfristige Verträge, die *ex ante* – d.h. vor Erstellung der Leistung – geschlossen werden, nicht gewährleisten, da Verträge im allgemeinen nicht vollständig sind, d.h. nicht alle möglichen Gegebenheiten berücksichtigen.

19. Begründet wurde die Transaktionskostentheorie von Coase (1937); heute gehört zu ihren Hauptvertretern z.B. Williamson (1985).

6.2 Die Partnerschaft als langfristiger Vertrag

Die Überlegungen der Transaktionskostentheorie lassen sich in weiten Teilen auch auf den Bereich der Familie bzw. Partnerschaft übertragen. Ansätze in diese Richtung findet man z.B. bei Hartmann (1981), Pollak (1985), Seiz (1995) und Beblo/Soete (2000). Der Transaktionskostentheorie zufolge stellt die Familie keine homogene Einheit mit gemeinsamen Interessen, sondern eine Gemeinschaft von Personen mit unterschiedlichen Interessen dar, zwischen denen es durchaus zu Konflikten kommen kann, die durch eine – wie auch immer geartete – Übereinkunft gelöst werden müssen.

Eine Partnerschaft lässt sich insofern als *langfristiger Vertrag* ansehen, der die gemeinschaftlichen Produktions-, Konsum- und Versicherungsaktivitäten regelt.²⁰ Denn Vorteile aus einer Partnerschaft ziehen die Individuen nicht nur dadurch, dass die Haushaltsproduktion (z.B. die Kindererziehung) effizienter ist als in einem Single-Haushalt (Stichwort: Arbeitsteilung), sondern auch dadurch, dass der gemeinschaftliche Konsum (z.B. gemeinsame Wohnung, gemeinsamer Urlaub) Nutzenvorteile mit sich bringt und dass sich die Partner – soweit möglich – gegenseitig gegen Risiken wie z.B. Krankheit, Pflegebedürftigkeit im Alter, Arbeitslosigkeit etc. absichern.

Im Zeitablauf kann sich die relative Bedeutung dieser drei zentralen ökonomischen Aspekte einer Partnerschaft durchaus ändern: So geht die Tendenz in der heutigen Gesellschaft dahin, dass einerseits im Versicherungsbereich Aufgaben von der Familie auf den Staat übertragen werden (z.B. im Bereich der Kindererziehung oder der Pflege alter Menschen) und andererseits im Produktionsbereich Güter und Dienstleistungen, die früher im Haushalt erstellt wurden, in zunehmendem Maße auf dem Markt eingekauft werden (z.B. Kleidungsstücke, Reinigungsarbeiten). Diese Entwicklungen werden (mit) verursacht durch gewisse Defizite der Haushaltsproduktion. Zu nennen sind hier – neben der weiter unten erörterten Problematik der Sicherung von Quasi-Renten – die begrenzten Potenziale und Talente der Partner bzw. Familienmitglieder und die Nichtrealisierbarkeit von economies of scale durch die kleine Produktionseinheit „Familie“. Konsequenz der beschriebenen Tendenz ist die abnehmende Bedeutung der Partnerschaft als Produktionsgemeinschaft und als Versicherungsgemeinschaft und ihre zunehmende Bedeutung als Konsumgemeinschaft. Auch aufgrund des zunehmenden Wohlstands und der zunehmenden Bedeutung der Freizeitaktivitäten tritt der Aspekt der Konsumgemeinschaft bei Partnerschaften mehr in den Vordergrund.

Hinsichtlich jedes dieser drei Aspekte können Abhängigkeiten zwischen den Partnern entstehen: im Produktionsbereich aufgrund des Einbringens spezifischer Fähigkeiten in die Partnerschaft (z.B. der Fähigkeit, bestimmte Speisen zuzubereiten), im Konsumbereich aufgrund gemeinsam genutzter

20. Im Hinblick auf die Familie werden diese Aspekte z.B. thematisiert bei Beblo/Soete (2000, S. 77). Weitergehende Ausführungen zum Aspekt der Versicherungsgemeinschaft findet man bei Pollak (1985, S. 588 ff.).

„Gleich und gleich gesellt sich gern“

Güter (z.B. Kinder) und im Versicherungsbereich aufgrund der Inanspruchnahme (direkt oder indirekt) zugesagter Versicherungsleistungen (z.B. die Pflege im Alter). Verzichtet beispielsweise ein Partner auf eine berufliche Karriere und widmet sich stattdessen dem Haushalt und der Kindererziehung, investiert er also verstärkt in haushaltsspezifische und weniger in berufsspezifische Fähigkeiten, so ist er von dem anderen Partner abhängig, da bei Auflösung der Partnerschaft die haushaltsspezifischen Fähigkeiten an Wert verlieren. In der Ökonomie spricht man in diesem Fall von „versunkenen Kosten“. Haushaltsspezifische Fähigkeiten, wie z.B. das Zubereiten bestimmter Speisen, die Sensibilität für die Bedürfnisse des Partners etc., kommen nämlich zum Teil nur in der Partnerschaft zur Geltung, während eine Investition in berufsspezifisches Humankapital auch nach einer Trennung nutzbringend eingesetzt werden könnte. Je mehr jemand also in haushaltsspezifisches Humankapital investiert, desto größer ist seine Abhängigkeit von dem Partner. Abhängigkeiten zwischen den Partnern können natürlich auch durch den gemeinsamen Konsum oder die wechselseitige Absicherung gegen Risiken entstehen. So besteht beispielsweise im Falle eines gemeinsam genutzten Hauses eine Abhängigkeit desjenigen, der im Falle einer Trennung auf die Nutzung des Hauses verzichten müsste, und hinsichtlich des Versicherungsaspekts lässt sich z.B. eine eintretende Pflegebedürftigkeit und die damit verbundene Abhängigkeit eines Partners anführen.

Der auf Nash (1950) zurückgehende spieltheoretische Ansatz ermöglicht eine allgemeine Beschreibung der Abhängigkeiten zwischen Partnern.²¹ Manser/Brown (1980) und McElroy/Horney (1981) vertreten das sogenannte *Divorce-threat-Modell*, demzufolge Abhängigkeiten zwischen Partnern beschrieben werden durch die Nutzenniveaus, welche die Partner nach einer Trennung realisieren würden, und deren Differenzen zu den in der Partnerschaft realisierten Nutzenniveaus. Diejenige Person, die im Falle einer Trennung die größere Nutzeneinbuße hinnehmen muss, ist stärker von dem Partner abhängig und hat ein größeres Interesse an dem Fortbestehen der Partnerschaft. Im Falle einer Arbeitsteilung, bei der der eine Partner sich auf die Erwerbsarbeit und der andere sich auf die Hausarbeit konzentriert, besteht bei letzterem eine größere Abhängigkeit, da dieser durch den Verzicht auf eine berufliche Karriere in der Regel ein relativ geringes Einkommenspotenzial besitzt. Das *Divorce-threat-Modell* wurde u.a. von Chiappori (1988) und Browning/Chiappori (1998) weiterentwickelt, welche anhand sehr allgemeiner Modelle die Faktoren analysieren, durch welche die Machtverhältnisse in einer Partnerschaft beeinflusst werden. Die Machtposition eines Partners ist tendenziell um so besser, je höher sein Nutzenniveau nach einer Trennung ist. Dieses hängt u.a. von dessen „Wert“ auf dem „Heiratsmarkt“ und (bei verheirateten Paaren) von dem Scheidungsrecht ab.²²

21. Eine ausführliche Diskussion der Verwendung spieltheoretischer Modelle bei der Analyse intrafamiliärer Entscheidungsprozesse findet man z.B. bei Ott (1992).

22. Vgl. hierzu auch Cohen (1987).

Zu unterscheiden von den erwähnten Modellen mit externen Drohpunkten, bei denen die Alternativen zu einer Kooperation der Partner in einer Trennung liegen, sind Modelle mit internen Drohpunkten, bei denen nicht-kooperatives Verhalten innerhalb der Partnerschaft die Alternative zu einer kooperativen Partnerschaft darstellt. Nach Lundberg/Pollak (1993) kann die Nichtkooperation in dem Sich-Zurückziehen auf traditionelle Geschlechterrollen bestehen, wobei die Frau sich auf Hausarbeit und Kinderbetreuung und der Mann sich auf Erwerbsarbeit konzentriert.

Abhängigkeiten innerhalb einer Partnerschaft haben Konsequenzen für das von den einzelnen Personen in der Partnerschaft realisierte Nutzenniveau: Je stärker die Abhängigkeit einer Person ist, desto mehr Zugeständnisse macht sie gegenüber ihrem Partner, um die Beziehung aufrechtzuerhalten. Das Einbringen spezifischer Fähigkeiten in die Haushaltsproduktion lohnt sich deshalb möglicherweise nicht, da der Partner seine Machtposition ausnutzen und einen Teil der Quasi-Rente abschöpfen kann.²³ Anders ausgedrückt: Wenn die Erträge einer Investition in haushalts- bzw. partnerschaftsspezifisches Humankapital vom Partner abgeschöpft werden können, dann verringert dies den Anreiz, in haushaltsspezifisches Kapital zu investieren. Dies kann dazu führen, dass Partnerschaften, die für beide Personen einen Nutzenzuwachs bedeuten, nicht eingegangen werden. Mögliche Lösungen dieses Problems können sein

- spezifische Investitionen beider Partner,
- die Institution der lebenslangen Ehe, sofern deren Aufrechterhaltung für beide Partner eine hohe soziale Norm darstellt, sowie
- rechtliche Regelungen für den Fall der Trennung.

Wenn beide Partner in haushalts- bzw. partnerschaftsspezifisches Kapital investieren, dann besteht zwar möglicherweise eine wechselseitige, jedoch keine einseitige Abhängigkeit. Es ist dann nicht möglich, dass ein Partner seiner Quasi-Rente beraubt und somit benachteiligt wird.

Eine Sicherung der Quasi-Renten in einer Partnerschaft ist auch mittels einer lebenslangen und unauflösbaren Ehe möglich. Ob und inwieweit auf diese Weise eine Sicherung von Quasi-Renten gewährleistet werden kann, hängt davon ab, welche Bedeutung das Eheversprechen für die Partner hat. Der Rückgang des religiösen Bewusstseins hat – wie Cohen (1987, S. 289 f.) bemerkt – dazu geführt, dass die (sozialen) Kosten einer Scheidung abgenommen haben und deshalb das Eheversprechen heute in weit geringerem Maße Quasi-Renten zu sichern vermag als zu früheren Zeiten.

Auch durch rechtliche Regelungen kann möglicherweise die Abschöpfung von Quasi-Renten verhindert werden. Sowohl staatliche Regelungen (z.B. die

23. Der Begriff Quasi-Rente bezeichnet in diesem Fall die Differenz zwischen dem zu erwartenden Nutzen bei Fortbestehen der Partnerschaft und dem zu erwartenden Nutzen bei Auflösung der Partnerschaft (d.h. einem Leben als Single oder in einer anderen Partnerschaft).

„Gleich und gleich gesellt sich gern“

Verpflichtung zu Unterhaltszahlungen im Scheidungsfalle) als auch individuelle Regelungen (z.B. der Abschluss eines auf die individuellen Bedürfnisse ausgerichteten Ehevertrages) können die Abhängigkeit des einen Partners von dem anderen verringern. Zu beachten ist hierbei jedoch, dass der Abschluss eines Ehevertrages mit Transaktionskosten verbunden ist, welche um so höher sind, je mehr der Ehevertrag der individuellen Situation angepasst wird.²⁴

6.3 Ähnliche oder unähnliche Partner?

Welche Konsequenzen ergeben sich aus diesen Überlegungen hinsichtlich der Ähnlichkeit bzw. Unähnlichkeit in Partnerschaften? Die Konsequenzen aus der Produktionsgemeinschaft wurden bereits in Abschnitt 3 diskutiert: Eine Heterogenität ist nach Becker (1973; 1974) nur hinsichtlich der potenziellen Erwerbseinkommen zu erwarten; hinsichtlich aller übrigen Persönlichkeitsmerkmale wirkt sich nach Becker eine Homogenität zwischen den Partnern tendenziell positiv auf die Güterproduktion in einer Lebensgemeinschaft aus. Es sei an dieser Stelle ausdrücklich auf die beiden in Abschnitt 3 genannten Relativierungen dieser Aussage hingewiesen: Insbesondere kann heutzutage immer weniger mit einer Heterogenität hinsichtlich des Erwerbspotenzials gerechnet werden; bei einer ausschließlichen Betrachtung der Produktionsgemeinschaft ist insgesamt vielmehr eine weitgehende Homogenität hinsichtlich der Persönlichkeitsmerkmale der Partner zu erwarten.

Der transaktionskostentheoretische Ansatz unterscheidet sich vor allem hinsichtlich der beiden folgenden Punkte von dem in Abschnitt 3 dargestellten familienökonomischen Modell Beckers:

- Man betrachtet die Partnerschaft nicht nur als Produktions-, sondern auch als Konsum- und Versicherungsgemeinschaft. Gerade die Vernachlässigung der beiden letztgenannten Aspekte stellt einen wesentlichen Schwachpunkt der familienökonomischen Analyse Beckers dar.
- Neben der Frage, welche Nutzengewinne für die beiden Personen durch die Partnerschaft möglich sind, wird bei dem transaktionskostentheoretischen Ansatz auch die Frage der Realisierbarkeit dieser Nutzengewinne thematisiert. Becker behandelt dagegen die Familie bzw. den Haushalt als eine homogene Einheit und lässt deren interne Organisation und deren Struktur außer acht.

Folglich könnte es sein, dass man im Hinblick auf die Frage der Homogenität bzw. Heterogenität in Partnerschaften zu anderen Ergebnissen kommt als beim familienökonomischen Ansatz Beckers. Zunächst soll auf

24. Auf die Frage, inwieweit durch rechtliche Regelungen tatsächlich eine Sicherung von Quasi-Renten erreicht werden kann, wird an späterer Stelle noch näher eingegangen.

die Konsequenzen, die sich aus der Betrachtung von Konsum- und Versicherungsgemeinschaft ergeben, eingegangen werden. Offensichtlich ist der Nutzen aus der Konsumgemeinschaft für jeden der beiden Partner um so höher, je ähnlicher sich diese sind: Die gemeinsame Nutzung von Haushaltsgütern, wie z.B. Wohnung, Kinder etc., ist vor allem dann gewinnbringend möglich, wenn die Partner eine hohe Ähnlichkeit hinsichtlich ihrer Persönlichkeitsmerkmale, wie z.B. Bildungsniveau, materielle Ansprüche, Interessen und Neigungen etc., aufweisen. Der Aspekt der Konsumgemeinschaft spricht also für eine weitestgehende Ähnlichkeit der Partner.

Der Aspekt der Versicherungsgemeinschaft soll nun anhand des Beispiels der Pflege im Alter erläutert werden. Bei einem sehr hohen Altersunterschied zwischen den Partnern ist einerseits die Wahrscheinlichkeit gering, dass beide gleichzeitig pflegebedürftig werden, und andererseits die zu erwartende Zeitspanne, die der eine den anderen überlebt, relativ groß. In diesem Fall kann die Partnerschaft zwar eine Versicherung gegen Pflegebedürftigkeit für die gemeinsame Lebenszeit, nicht aber für die Zeit als Witwe bzw. Witwer darstellen. Unter dem Gesichtspunkt der Absicherung gegen Pflegebedürftigkeit erscheint es deshalb erstrebenswert, die Zeit als Witwe bzw. Witwer zu minimieren, was tendenziell für eine Gleichaltrigkeit der Partner spricht.²⁵

Auch im Hinblick auf andere Versicherungsleistungen spricht einiges für eine Ähnlichkeit zwischen Partnern: Beispielsweise kann eine wirksame finanzielle Absicherung gegen Arbeitslosigkeit in einer Partnerschaft nur dann erfolgen, wenn beide ungefähr dasselbe Einkommenspotenzial besitzen.

Gerade im Falle der Versicherungsleistungen stellt sich das Problem der Sicherung von Quasi-Renten, da die Vorteile aus der Versicherungsgemeinschaft nur bei einer dauerhaften (und im Falle der Pflege im Alter sogar nur bei einer lebenslangen) Partnerschaft realisiert werden können. Insofern folgt aus der oben erwähnten abnehmenden Bedeutung des Eheversprechens und der abnehmenden Trennungs- bzw. Scheidungskosten, dass die Funktion der Partnerschaft als Versicherungsgemeinschaft an Bedeutung verliert und – wie oben erwähnt – einige Funktionen von Partnerschaften und Familien (z.B. die Pflege alter Menschen) auf den Staat übertragen werden.

Diese Problematik der Sicherung von Quasi-Renten, d.h. die Frage der Realisierbarkeit von Nutzengewinnen aus der Partnerschaft, soll nun im

25. Berücksichtigt man, dass die Lebenserwartung bei Frauen höher als bei Männern ist, so wäre es für Frauen unter dem Gesichtspunkt der Minimierung der Zeit als Witwe sinnvoll, jüngere Männer als (Ehe-) Partner zu wählen. Dennoch ist bei den meisten Partnerschaften der Mann etwas älter als die Frau. Für dieses empirische Phänomen gibt es laut Cohen (1987) eine Vielzahl von Erklärungen, wie z.B. die Altersabhängigkeit der Gebärfähigkeit von Frauen oder geschlechtsspezifische Rollenbilder und eine damit einhergehende unterschiedliche Gewichtung von Kriterien der Partnerwahl (z.B. beruflicher Erfolg bei Männern und sexuelle Attraktivität bei Frauen als wesentliche Kriterien).

„Gleich und gleich gesellt sich gern“

Hinblick auf die Thematik der Ähnlichkeit bzw. Unähnlichkeit in Partnerschaften untersucht werden. Zu diesem Zweck soll das Hauptargument für heterogene Partnerschaften näher betrachtet werden. Nach Becker (1973; 1981) ist es – wie bereits oben erörtert – unter dem Aspekt der Arbeitsteilung zweckmäßig, wenn Personen mit unterschiedlichem Einkommenspotenzial eine Partnerschaft eingehen und die eine Person sich auf die Erwerbsarbeit und die andere sich auf Hausarbeit und Kindererziehung konzentriert. Solche heterogenen Partnerschaften, die unter dem Gesichtspunkt der Arbeitsteilung und der effizienten Haushaltsproduktion vorteilhaft sein können, kommen nur zustande, wenn Mechanismen zur Sicherung von Quasi-Renten existieren: Die Person mit dem geringeren Einkommenspotenzial würde in einer solchen Partnerschaft – wie oben dargestellt – die berufliche Karriere vernachlässigen und wäre nach einer Trennung in einer schlechteren Position als bei einem Fortbestand der Partnerschaft, sofern keine wirksamen Mechanismen zur Sicherung der aus der Arbeitsteilung resultierenden Quasi-Rente existieren. Dies hätte eine schwache Verhandlungsposition in der Ehe zur Folge und würde in letzter Konsequenz dazu führen, dass eine Arbeitsteilung der oben beschriebenen Art nicht zustandekommt.

Aus den oben genannten Gründen setzt die Realisierung einer Arbeitsteilung im Sinne Beckers heute zunehmend entsprechende rechtliche Regelungen voraus – sei es in Form eines geeigneten Scheidungsrechts oder eines auf die konkrete Beziehung abgestimmten Ehe- bzw. Partnerschaftsvertrages.

Es stellt sich die Frage, ob und inwieweit sich mittels entsprechender rechtlicher Regelungen tatsächlich eine solche Arbeitsteilung realisieren lässt. Zu prüfen ist hierbei, ob von dem Scheidungsrecht oder von Ehe- bzw. Partnerschaftsverträgen Anreize für die Schaffung von Quasi-Renten in der Partnerschaft ausgehen können. Cohen (1987) beschäftigt sich ausführlich mit dieser Frage und kommt zu einem eher pessimistischen Urteil hinsichtlich der Möglichkeit der Sicherung von Quasi-Renten. Obwohl Scheidungsrecht und Eheverträge das Abschöpfen von Quasi-Renten in gewissem Umfang verhindern können (z.B. durch Festsetzung von Unterhaltszahlungen im Fall der Trennung), vermögen sie doch keineswegs sicherzustellen, dass alle effizienten (also nutzensteigernden) Partnerschaften auch tatsächlich realisiert werden. Dies hat folgende Gründe:

- Der Fortbestand einer Ehe lässt sich nicht gerichtlich erzwingen, denn „no court can succeed in forcing an unwilling spouse to perform marital duties in a spirit of love and devotion“ (Cohen 1987, S. 300).
- Ein Ausgleich für den Verlust, den der Verlassene bei einer Trennung erleidet, ist für ein Gericht schwer zu quantifizieren (Cohen 1987, S. 303).
- Die Spezifizierung und Durchsetzung ehelicher Pflichten mittels eines Ehevertrages bereitet wegen des besonderen Charakters einer ehelichen Beziehung Probleme (Cohen 1987, S. 298 f.).

Von rechtlichen Regelungen kann demzufolge nur ein geringer Anreiz zur Schaffung von Quasi-Renten in der Partnerschaft ausgehen.

Als Konsequenz dieser Überlegungen ergibt sich, dass nicht alle Formen der Arbeitsteilung, die zu einer Effizienzsteigerung führen, realisierbar sind. Beckers Argument, aufgrund der Arbeitsteilung in Partnerschaften sei eine Heterogenität hinsichtlich des Einkommenspotenzials zu erwarten, wird damit zusätzlich entkräftet: Die Effizienzvorteile der traditionellen Arbeitsteilung nehmen heutzutage nicht nur immer mehr ab, sondern diese lassen sich auch – selbst wenn sie existieren – immer schwerer verwirklichen.

Heterogenität in Partnerschaften lässt sich deshalb im wesentlichen nur dadurch begründen, dass jeder bestimmte partnerschafts- bzw. ehespezifische Fähigkeiten in die Partnerschaft einbringt, dass z.B. der eine gut kochen kann und der andere handwerkliche Fähigkeiten besitzt. Abgesehen von diesen Unterschieden in speziellen Fertigkeiten (und natürlich hinsichtlich des Geschlechts) ist eine weitgehende Homogenität in Partnerschaften zu erwarten.

7. Fazit

Die in dieser Arbeit skizzierten ökonomischen Ansätze betrachten verschiedene Aspekte der Frage von Ähnlichkeit bzw. Unähnlichkeit in Partnerschaften. Der familienökonomische Ansatz Beckers setzt sich mit der Haushaltsproduktion auseinander, der austauschtheoretische Ansatz mit dem Geben und Nehmen in einer Partnerschaft, die SEU-Theorie mit der Verlässlichkeit von Zukunftserwartungen und der transaktionskostentheoretische Ansatz mit den Chancen für das Zustandekommen eines Partnerschafts- bzw. Ehevertrages. Die drei erstgenannten Ansätze lassen sich in den transaktionskostentheoretischen Ansatz integrieren: Für das Zustandekommen einer Übereinkunft bzw. eines (in der Regel informellen) Vertrages spielen nämlich die Haushaltsproduktion, das Geben und Nehmen in einer Partnerschaft sowie die Zukunftserwartungen eine zentrale Rolle.

Trotz ihrer unterschiedlichen Sichtweise deuten alle Theorien auf eine große Ähnlichkeit zwischen Ehe- bzw. Lebenspartnern hin (dies gilt auch für den familienökonomischen Ansatz Beckers, wenn man die seit seiner Formulierung geänderten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen berücksichtigt): Allenfalls bei einer Fokussierung auf bestimmte Teilaspekte (z.B. auf den Aspekt der Arbeitsteilung) ist eine Heterogenität, im allgemeinen aber – abgesehen vom Geschlecht – eine weitestgehende Homogenität zwischen den Partnern zu erwarten. Die empirisch festgestellte Ähnlichkeit in Partnerschaften lässt sich also überzeugend ökonomisch erklären – gleich und gleich gesellt sich in der Tat gern.

Literaturverzeichnis

- Beblo, M. und Soete, B. (2000), Der Haushalt als Forschungsgegenstand der ökonomischen Theorie: Macht eine Gender-Analyse Sinn?, *Schmollers Jahrbuch* 120, 63–92.
- Becker, G.S. (1973), A Theory of Marriage: Part I, *Journal of Political Economy* 81, 813–846.
- Becker, G.S. (1974), A Theory of Marriage: Part II, *Journal of Political Economy* 82, 11–26.
- Becker, G.S. (1981), *A Treatise on the Family*. Cambridge, Harvard University Press.
- Becker, G.S. (1982), *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*. Tübingen, J.C.B. Mohr.
- Becker, G.S. (1985), Human Capital, Effort, and the Sexual Division of Labor, *Labor Economics* 3, 33–58.
- Ben-Porath, Y. (1982), Economics and the Family, *Journal of Economic Literature* 20, 52–64.
- Blau, P.M. (1964), *Exchange and Power in Social Life*. New York, Wiley and Sons.
- Blau, P.M. (1994), *Structural Contexts of Opportunities*. Chicago, University of Chicago Press.
- Blood, R.O. und Wolfe, D.M. (1960), *Husbands and Wives, the Dynamics of Married Living*. New York, Free Press.
- Blossfeld, H.-P. und Timm, A. (1997), Der Einfluss des Bildungssystems auf den Heiratsmarkt, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 49, 440–476.
- Browning, M. und Chiappori, P.-A. (1998), Efficient Intra-Household Allocations: A General Characterization and Empirical Tests, *Econometrica* 66, 1241–1278.
- Buss, D.M. (1988), The Evolution of Human Intrasexual Competition: Tactics of Mate Attraction, *Journal of Personality and Social Psychology* 54, 516–628.
- Buss, D.M. (1989), Sex Differences in Human Mate Preferences: Evolutionary Hypothesis Tested in 37 Cultures, *Behavioral and Brain Sciences* 12, 1–49.
- Buss, D.M. und Barnes, M. (1986), Preferences in Human Mate Selection, *Journal of Personality and Social Psychology* 50, 559–570.
- Buss, D.M. et al. (2001), A Half Century of Mate Preferences: The Cultural Evolution of Values, *Journal of Marriage and Family* 63, 491–503.
- Byrne, D. und Blaylock, B. (1963), Similarity and Assumed Similarity of Attitudes Between Husband and Wives, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 67, 636–640.
- Caesar, B. (1972), *Autorität in der Familie. Ein Beitrag zum Problem schichtenspezifischer Sozialisation*. Hamburg, Reinbeck.
- Centers, R. (1975), Attitude Similarity-Dissimilarity as a Correlate of Heterosexual Attraction and Love, *Journal of Marriage and the Family* 37, 305–312.
- Chiappori, P.-A. (1988), Rational Household Labor Supply, *Econometrica* 56, 63–89.
- Coase, R.H. (1937), The Nature of the Firm, *Economica* 16, 386–405.
- Cohen, L. (1987), Marriage, Divorce, and Quasi-Rents; or: „I Gave Him the Best Years of My Life“, *Journal of Legal Studies* 16, 267–303.
- Dunn, M.S. (1960), Marriage Role Expectations of Adolescents, *Journal of Marriage and the Family* 22, 99–111.
- Edwards, J.N. (1969), Familial Behaviour as Social Exchange, *Journal of Marriage and the Family* 31, 518–526.
- Ellsberg, D. (1961), Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms, *Quarterly Journal of Economics* 75, 643–669.
- Frey, B.S. und Eichenberger, R. (1996), Marriage Paradoxes, *Rationality and Society* 8, 187–206.

- Hartmann, H.I. (1981), The Family as the Locus of Gender Class, and the Political Struggle: The Example of Housework, *Signs* 6, 366–394.
- Hicks, M.W. und Platt, M. (1970), Marital Happiness and Stability: A Review of the Research in the Sixties, *Journal of Marriage and the Family* 32, 553–574.
- Hill, R. (1945), Campus Values in Mate Selection, *Journal of Personality and Social Psychology* 50, 559–570.
- Ho, H.-Z. (1986), Assortative Mating in Unwed Birth Parents, Adoptive, and Nonadoptive Parents, *Social Biology* 33, 77–86.
- Homans, G.C. (1968), *Elementarformen sozialen Verhaltens*. Opladen, Westdeutscher Verlag.
- Hoyt, L.L. und Hudson, J.W. (1981), Personal Characteristics Important in Mate Preferences among College Students, *Social Behavior and Personality* 9, 93–96.
- Hudson, J.W. und Henze, L.F. (1969), Campus Values in Mate Selection: A Replication, *Social Forces* 31, 772–775.
- Jäckel, U. (1980), *Partnerwahl und Eheerfolg – Eine Analyse der Bedingungen und Prozesse ehelicher Sozialisation in einem rollentheoretischen Ansatz*. Stuttgart, Enke.
- Katz, A.M. und Hill, R. (1958), Residential Proximity and Marital Selection: A Review of the Theory, Method and Fact, *Marriage and Family Living* 20, 27–35.
- Kerckhoff, A.C. und Davis, K. (1962), Value Consensus and Need Complementary in Mate Selection, *American Sociological Review* 27, 295–303.
- Kirkpatrick, C. (1937), Factors in Marital Adjustment, *American Journal of Sociology* 2, 170–283.
- Kirkpatrick, C. und Hobart, C.W. (1954), Disagreement, Disagreement Estimate and Nonempathic Imputations for Intimacy Groups Varying from Favorite Date to Married, *American Sociological Review* 19, 10–19.
- Kotlar S.L. (1965), Middle-Class Marital Role Perceptions and Marital Adjustment, *Sociology and Social Research* 49, 283–293.
- Levinger, G. und Breedlove, J. (1966), Interpersonal Attraction and Agreement: A Study of Marriage Partners, *Journal of Personality and Social Psychology* 3, 367–372.
- Lundberg, S. und Pollak, R.A. (1993), Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market, *Journal of Political Economy* 101, 988–1010.
- Manser, M. und Brown, M. (1980), Marriage and Household Decision Making: A Bargaining Analysis, *International Economic Review* 21, 31–44.
- McElroy, M.B. und Horney, M.J. (1981), Nash-bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand, *International Economic Review* 22, 333–349.
- McGinnis, R. (1958), Campus Values in Mate Selection: A Repeat Study, *Social Forces* 36, 368–373.
- Meyer, W. (1979), Ökonomische Theorien und menschliches Verhalten. Zwischen theoretischen Fiktionen und empirischen Illusionen, in: H. Albert und K.H. Stapf (Hrsg.), *Theorie und Erfahrung. Beiträge zur Grundlagenproblematik der Sozialwissenschaften*. Stuttgart, Klett-Cotta, 269–312.
- Meyer, W. (1987), Was leistet die ökonomische Theorie der Familie?, in: H. Todt (Hrsg.), *Die Familie als Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung*. Berlin, Duncker & Humblot, 11–45.
- Mikula, G. und Stroebe, W. (1991), Theorien und Determinanten der zwischenmenschlichen Anziehung, in: M. Amelang, H. Ahrens und H.W. Bierhoff (Hrsg.), *Attraktion und Liebe*. Göttingen, Hogrefe, 61–104.
- Mowrer, E.R. (1969), The Differentiation of Husband and Wife Roles, *Journal of Marriage and the Family* 31, 534–540.

„Gleich und gleich gesellt sich gern“

- Murstein, B.I. (1967), Empirical Tests of Role, Complementary Needs and Homogamy Theories of Marital Choice, *Journal of Marriage and the Family* 29, 689–696.
- Murstein, B.I. (1976), *Who Will Marry Whom?* New York, Springer.
- Murstein, B.I. (1986), *Paths to Marriage*. Beverly Hills, Sage.
- Nash, J.F. (1950), The Bargaining Problem, *Econometrica* 18, 155–162.
- Neumann, J.V. und Morgenstern, O. (1944), *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Noelle, E. und Neumann, E.P., Hrsg. (1965), *Jahrbuch der öffentlichen Meinung*. Bd. 1958–1964. Allensbach und Bonn, Verlag für Demoskopie.
- Nye, F.I. (1979), Choice, Exchange, and the Family, in: W.R. Burr et al. (Hrsg.), *Contemporary Theories about the Family*, Bd. 2. New York und London, Free Press, 1–41.
- Oppenheimer, V.K. (1988), A Theory of Marriage Timing, *American Journal of Sociology* 94, 563–591.
- Ott, N. (1992), *Intrafamily Bargaining and Household Decisions*. Berlin, Springer.
- Pfeil, E., Hrsg. (1968a), *Die 23-jährigen – Eine Generationsuntersuchung am Geburtsjahrgang 1941*. Tübingen, Mohr.
- Pfeil, E. (1968b), Role Expectations When Entering Into Marriage, *Journal of Marriage and the Family* 30, 161–165.
- Pickford, J.H., Signori, E.I. und Rempel, H. (1966), The Intensity of Personality Traits in Relation to Marital Happiness, *Journal of Marriage and the Family* 28, 458–459.
- Pohl, K. (1973), Demographische Merkmale gewünschter und gewählter Ehepartner im Vergleich zu den tradierten Regeln der Partnerwahl, in: H.J. Jürgens (Hrsg.), *Partnerwahl und Ehe*. Hamburg, Altmann, 75–107.
- Pollak, R.A. (1985), A Transaction Cost Approach to Families and Households, *Journal of Economic Literature* 23, 581–608.
- Preston, M.G. et al. (1952), Impressions of Personality as a Function of Marital Conflict, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 47, 326–336.
- Riggio, R.E. und Woll, S.B. (1984), The Role of Nonverbal Cues and Physical Attractiveness in the Selection of Dating Partners, *Journal of Social and Personal Relationships* 1, 347–351.
- Savage, L.J. (1972), *The Foundations of Statistics*. New York, Dover Publications.
- Scanzoni, J. (1968), A Social System Analysis of Dissolved and Existing Marriages, *Journal of Marriage and the Family* 30, 452–461.
- Schmeidler, D. (1989), Subjective Probability and Expected Utility Without Additivity, *Econometrica* 57, 571–587.
- Schulze, G. (1993), *Die Erlebnisgesellschaft – Kulturosoziologie der Gegenwart*. Frankfurt und New York, Campus.
- Seiz, J.A. (1995), Bargaining Models, Feminism, and Institutionalism, *Journal of Economic Issues* 21, 609–619.
- Sieverding, M. (1988), Attraktion und Partnerwahl: Geschlechtsrollenstereotype bei der Partnerwahl, *Report Psychologie* 7, 9–14.
- Stroebe, W. (1987), The Social Psychology of Interpersonal Attraction and Partner Choice, in: H. Todt (Hrsg.), *Die Familie als Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung*. Berlin, Duncker & Humblot, 47–60.
- Thibaut, J.W. und Kelley, H.H. (1959), *The Social Psychology of Groups*. New York, Wiley.
- Turner, R.H. (1968), The Self-Conception in Social Interaction, in: C. Gordon und K.J. Gergen (Hrsg.), *The Self in Social Interaction*. New York, Rinehart & Winston, 93–106.

- Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, Free Press.
- Winch, R.F. (1958), *Mate Selection*. New York, Harper.
- Wirth, H. (2000), *Bildung, Klassenlage und Partnerwahl – Eine empirische Analyse zum Wandel der bildungs- und klassenspezifischen Heiratsbeziehungen*. Opladen: Leske + Budrich.
- Woll, S.B. (1986), So Many to Choose from: Decision Strategies in Videodating, *Journal of Social and Personal Relationships* 3, 43–52.

Abstract: *This paper discusses the question of similarity between husband and wife (or, more generally, between the partners of a long-term relationship) from the point of view of economics. Four different economic approaches are presented: Becker's economics of the family, the theory of exchange, the theory of subjective expected utility and transaction cost economics. It is found that, in general, a considerable degree of similarity is to be expected (especially with regard to education, social status and potential income).*